

HEAD OF PRODUCT MARKETING & GROWTH

Формирую восприятие, пакую сложное в понятное и ценное. Тестирую гипотезы и строю системы маркетинга на данных. Связываю продукт с рынком и конвертирую трафик в рост показателей и выручку

● Санкт-Петербург

Офис / гибрид / удаленка

Переезд при согласовании

✉ bakalaeo@gmail.com

☎ +7 905 285-09-11

✉ @bakalaeo

ПРОФИЛЬ

15+

лет в маркетинге B2B / B2Bx / B2G / D2C

12+

лет в IT-компаниях

3

сформированные команды маркетинга

до 6

человек в команде + агентства

40+

лендингов и сайтов

6

GTM продуктов с нуля

до 170M ₽

маркетинговый бюджет в год

20+

реализованных проектов в IT

НИШИ

IT

Логистика

Промышленность

Образование

Финансы

Строительство

E-Comm

Безопасность

Производство

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

SaaS

Enterprise / SMB

Custom & On-Premise

Mobile

Start-up

MVP

Open-Core

ОПЫТ

Руководитель направления маркетинга

2024 — 2026

Газпром нефть • Цифровизация закупок, Логистическая платформа, B2B-маркетплейс, Академия закупок

Growth-маркетинг цифровых сервисов и решений в снабжении: сбор данных, переупаковка, воронка AARRR и продаж, JTBD, HADI, performance-стратегия и аналитика на всех этапах

ДОСТИЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ:

Управление направлением маркетинга для 4 цифровых продуктов в области снабжения и логистики

Построение воронки AARRR с нуля: от привлечения до удержания и реферальности

Проведение CustDev и JTBD-интервью с 50+ ключевыми клиентами для валидации гипотез

Снижение CAC на 25% за счёт оптимизации медийных и performance-каналов

Рост MQL на 50% через контент-стратегию и лид-магниты

Кросс-функциональная работа с продуктом, продажами и аналитикой

Запуск Академии снабжения как инструмента спросогенерации

Ведущий digital-маркетолог / Growth Marketing Lead

2021 — 2024

Группа компаний ЦРТ • AI-решения, Распознавание речи, Биометрия, Речевая и видеоаналитика

GTM-реализация 2-х стратегических продуктов и реактивация международного направления MENA/LATAM: от бренд-платформы и позиционирования с нуля до тестирования гипотез с построением Marketing Operations

ДОСТИЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ:

Полный цикл GTM для двух AI-продуктов: от CustDev до масштабирования

Создание бренд-платформы и системы позиционирования с нуля

Рост лидов на 280% и кросс-продаж на 80% за 4 месяца

Реактивация международного направления MENA/LATAM

Построение Marketing Operations: процессы, инструменты, метрики

Сквозная аналитика и настройка Amplitude для отслеживания пользовательских путей

A/B-тестирование лендингов и креативов (HADI-методология)

Ведущий интернет-маркетолог / Продуктовый маркетолог

2020 — 2021

ТелеПорт • LogTech & E-Comm, Сервис постаматов, Логистика последней мили

Формирование спроса и полный цикл лидогенерации: от разработки воронки и лид-магнитов до настройки CRM и performance-кампаний. Разработка модуля доставки для 1С.Битрикс и демо-продукта с нуля

ДОСТИЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ:

Построение воронки лидогенерации с нуля для LogTech-продукта

Разработка tripwire-продукта и системы лид-магнитов

Настройка performance-кампаний в Яндекс.Директ и Google Ads

Интеграция CRM (amoCRM) и настройка сквозной аналитики

Разработка модуля доставки для 1С.Битрикс

Создание демо-продукта для демонстрации сервисов постаматов

SEO-оптимизация и контент-маркетинг для B2B-аудитории

Продуктовый маркетолог / Digital Marketing Lead

2016 — 2020

Горизонты роста • Промышленный IoT, Платформа ID-идентификации активов, Цифровизация логистики

Упаковка и вывод deep-tech продуктов: позиционирование, ценообразование, формирование решений и их тестирование, медиапланирование и полный цикл управления веб-проектами в узкой технической нише

ДОСТИЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ:

Запуск 3 B2B-сайтов с нуля для deep-tech продуктов

Достижение ТОП-3 по SEO в 2018 году, удержание в ТОП-10 до настоящего времени

Позиционирование и ценообразование для IoT-платформы идентификации активов

Формирование пакетных решений и их тестирование на целевой аудитории

Медиапланирование и управление бюджетами на медийную и digital-рекламу

Контент-стратегия: технические статьи, кейсы, вебинары

Работа с выставками и конференциями как канал лидогенерации

ПРЕДЫДУЩИЙ ОПЫТ

Руководитель по маркетингу

2013 — 2016

Тепло Альянс • E-comm, Строительство, Проектирование

Создание и запуск интернет-магазина инженерного оборудования и упаковка направления частного домостроения в онлайн

ДОСТИЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ:

Создание и запуск интернет-магазина инженерного оборудования с нуля

Окупаемость проекта за 6 месяцев, рост продаж на 300%

Упаковка направления частного домостроения для онлайн-продаж

Контекстная реклама, SEO, работа с маркетплейсами

Формирование товарного каталога и системы фильтрации

Настройка колл-центра и скриптов продаж

Запуск email-маркетинга и программы лояльности для B2B-клиентов

Руководитель проектов

2012 — 2013

2ГИС • E-comm, Гео-платформа, Справочник, Mobile

Формирование плана и выход в регионы, продвижение и развитие ресурса в заданом регионе

ДОСТИЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ:

Взаимодействие с рекламными агентствами и развитие партнерских отношений

Мероприятия по продвижению 2ГИС, стимулирующие акции, event-мероприятия

Презентация продукта руководителям и сотрудникам организаций

Составление коммерческих предложений, согласование макетов и статей, заключение договоров

Менеджер проектов

2010 – 2012

ARAKS Mobile • Мобильный маркетинг, In-app, Mobile Web, SMS/Push)

Развитие и продвижение услуг компании с географией Сибирь и Дальний Восток для Enterprise компаний

ДОСТИЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ:

Привлечение и сопровождение клиентов (коммерческие предложения, личные встречи, презентации, заключение договора, согласование проекта, контроль и оплата услуги заказчиком)

Развитие клиентской базы и продвижение услуг

Управление продажами и развитие бизнеса

Медиапланирование и аккаунтинг

Координация и согласование работы с верстальщиками и программистами.

ХАРДЫ

Продуктовый маркетинг и GTM



Growth-система, воронки и эксперименты



Аналитика и юнит-экономика



Digital и performance



UX/CX и проектирование клиентского пути



Бренд и коммуникации



Marketing Operations (MOps)



AI-оркестрирование



СОФТЫ

Управление командой и подрядчиками

Кросс-функциональность

C-Level коммуникации

Работа в условиях неопределённости

Системность

Бизнес-ориентированность

Data-driven подход

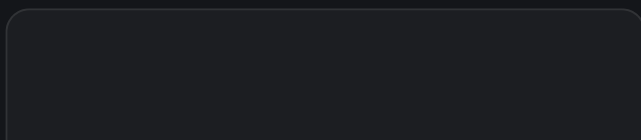
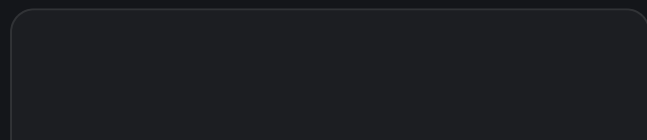
Стратегическое мышление

Клиентоцентричность

Hands-on Leadership

Управление изменениями

ИНСТРУМЕНТЫ И СТЕК





Исследования и аналитика

Понять что хочет клиент и сколько
CustDev, формирование ICP, JTBD (Job Stories), CJM, модель Кано, QFD, создание дерева метрик, Benchmarking, измерение Product-Market Fit, сквозная и веб-аналитика, сегментация, когортный и RFM-анализ, BI-дашборды, юнит-экономика



Упаковка и вывод на рынок

Собрать и завернуть кому именно
GTM-стратегия через SOSTAC и OKR, позиционирование и RDB-модели, УТП и ценностные предложения, формирование моделей монетизации, тарифов и pricing-моделей, user stories и story mapping, маркетинговая поддержка продаж и



Коммуникации

Подумать что и как сказать
Бренд-стратегия, концепция позиционирования, платформа бренда и фирменный стиль, контент-стратегия и продюсирование материалов и медиа, SMM, Tone of Voice, PR-поддержка, Пирамида Минто, разработка сценариев для чат-ботов, управление репутацией (SERM/ORM)



Формирование спроса и привлечение

Найти кому и как дать
Acquisition-стратегия и управление рекламными кампаниями, DemandGen и лидогенерация, Lead nurturing, ABM, SEO и контент-маркетинг, создание лид-магнитов, tinu/трипвайер-продуктов, медиапланирование и управление бюджетом, AIDAS, лестница Ханта, RACE



Рост и масштабирование

Догнать и еще раз дать
Оптимизация жизненного цикла клиента, ICE/RICE, HADI-циклы, UX/CX-аудит, User Flow и usability-тестирование, A/B и MVT-тестирование, CRO, AARRR и петли возврата, поиск Aha-момента и оптимизация онбординга, CRM и email-маркетинг, сегментация и активация базы



Технологии и автоматизация

И чтобы это было быстро
Построение инфраструктуры для маркетинга, аналитики и продукта, сбор и управление клиентскими данными, триггерные сценарии и автоворонки, событийная разметка и UTM, AI-инструменты для аналитики, генерации контента и ускорения проверки гипотез

АНАЛИТИКА, BI И ДАННЫЕ

GA4, Яндекс.Метрика, Amplitude, PostHog, AppMetrica, Roistat, CallTouch, Яндекс/Google Tag Manager, DataLens

УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТАМИ И АВТОМАТИЗАЦИЯ

amoCRM, Bitrix24, Бизнес.py, RetailCRM, Unisender/Sendsay, MindBox, Альбато, APIMonster, Carrot Quest, JivoSite

PERFORMANCE-КАНАЛЫ И МЕДИА

Яндекс.Директ, VK Реклама, Telegram Ads, Авито.Бизнес, Дзен и Промостраницы, РБК Диджитал, СберСеллер, Sber Ads, МТС Маркетолог, GPM Ads, Criteo, Т-Реклама, DOOH, Urbanads, Ozon Реклама, WB Продвижение

РАЗРАБОТКА

Figma, Tilda, TapTop, Webflow, WordPress, Drupal, 1С:Битрикс, CMS-интеграции, HTML/CSS, основы JS, Bootstrap/Tailwind, JSON, XML, Git, Sublime

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ

Jira / Confluence, Miro, click.ru/eLama, Notion, Obsidian, FigJam

НЕЙРОСЕТИ И АГЕНТЫ

Claude, Yandex AI Studio, Qwen, DeepSeek, Perplexity, Z.ai, JayFlow, ChatGPT, n8n, Cursor, Kling, Firefiles, Gamma, Lovable

ДРУГИЕ

Canva, Медиалогия, BR Analytics, Fastuna

ЦЕЛЕВЫЕ РОЛИ



Руководитель направления growth-маркетинга

Head of Growth Marketing

[Открыть резюме на hh.ru](#)



Руководитель направления продуктового маркетинга

Product Marketing Lead

[Открыть резюме на hh.ru](#)



Руководитель направления digital-маркетинга

Head of Digital & Performance Marketing

[Открыть резюме на hh.ru](#)



Руководитель отдела маркетинга

Head of Marketing / Marketing 360 (Full Stack)

[Открыть резюме на hh.ru](#)



Спасибо за внимание!

Буду рад обсудить возможности сотрудничества, детали моего опыта или ответить на ваши вопросы

Написать в Telegram



БАКАЛА ЕВГЕНИЙ Head of Product Marketing & Growth	EMAIL bakalaeo@gmail.com	ТЕЛЕФОН +7 905 285-09-11	LINKEDIN in/bakalaeo
---	--	--	--